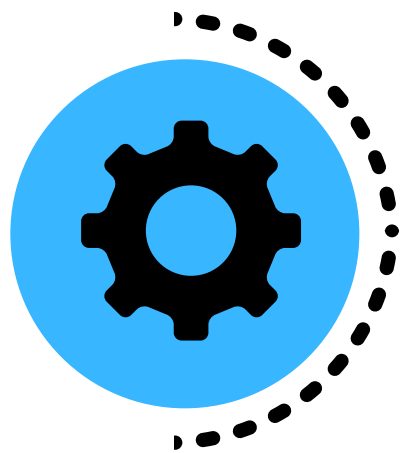




ACTIVIDADES

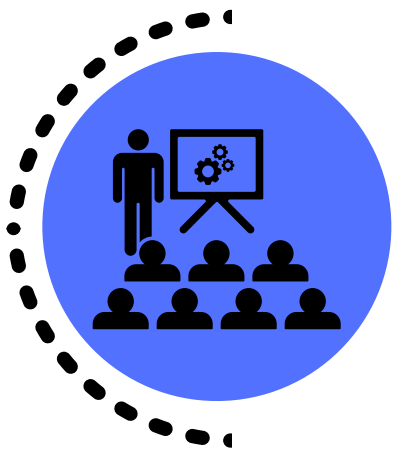
1 Servicio de Instalación Personalizada:

Desarrollar e implementar un servicio de instalación personalizada, colaborando estrechamente con los clientes para satisfacer completamente sus necesidades y expectativas de refrigeración, evaluando su efectividad mediante pruebas directas con los clientes.



2 Programa de Capacitación y Educación

Crear un programa de capacitación con materiales educativos interactivos para mejorar la comprensión y confianza de los clientes en el mantenimiento y funcionamiento de los sistemas de refrigeración, probándolo con ellos para evaluar su efectividad.



3 Programa de fidelización

Crear un programa de fidelización que premie la lealtad de los clientes con puntos acumulativos por cada servicio o compra, canjeables por descuentos en mantenimiento, actualizaciones de equipos o accesorios.



4 Seguimiento Proactivo de Clientes

Implementar un sistema de seguimiento proactivo donde tu equipo de servicio al cliente se comunique regularmente con los clientes para asegurarse de que estén satisfechos y resolver cualquier problema antes de que se convierta en un inconveniente mayor.



5 Plataforma de Gestión de Clientes:

Crear una plataforma en línea fácil de usar para que los clientes gestionen sus equipos de refrigeración, programen mantenimientos y sigan sus solicitudes, evaluando su utilidad y recopilando comentarios para mejoras.



Estas actividades y prototipos pueden contribuir significativamente a fortalecer la relación con los clientes, mejorar la calidad del servicio y diferenciar la empresa en un mercado competitivo de refrigeración comercial e industrial